

様式2

くしまアオイファームGFPグローバル産地計画書 目次

ターゲットとする輸出先国のニーズ	2
かんしょの輸出における課題と解決策	3
輸出目標	4
G F P グローバル産地計画の実施体制	5

株式会社くしまアオイファーム

【ターゲットとする輸出先国のニーズ】

かんしょ輸出の背景

- ・法人化前の平成24年より輸出を開始し、香港、台湾、シンガポールなどの東南アジアを中心に販路を拡大している
- ・令和元年7月期には輸出量1,000t、輸出額3億円を突破し、日本から輸出されるかんしょの30%ほどが弊社の商品となっている

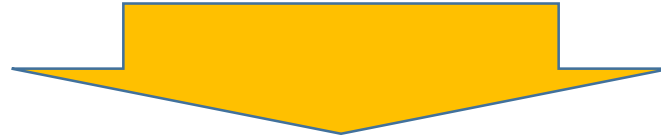


- ・世界各国では、「少し甘いジャガイモ」という認識も少なくない
- ・アメリカ産やオーストラリア産など、良質とは呼べないものが多くの小売店で販売されている
- ・欧米や一部アジア圏の消費者では健康ブームが近年継続拡大しているが、かんしょの栄養性や機能性はまだまだ認知度が低く、そこに売り込む余地が十分ある
- ・食べ方、食文化としての「焼き芋」を輸出する事で諸外国に日本のかんしょは、おいしい、と認識を広げる事が出来、輸出を拡大できる。

【かんしょの輸出における課題と解決策】

課題

- ・海外でのニーズ調査の結果、「小さくてホクホクしたもの」を好む国や「ねっとり系」を好む国があることが判明した。各国の地域性、食文化などを鑑みつつ、それぞれに最適な品種の選定が必要
- ・輸出拡大による原料不足や病虫害へのリスクヘッジが必要
- ・欧米諸国で、甘く、美味しい、日本産かんしょ、そして「Yaki-Imo」を浸透させることが必要
- ・国際競争力を高めるために「GLOBAL G.A.P.」の取得が必要



【生産】

解決策

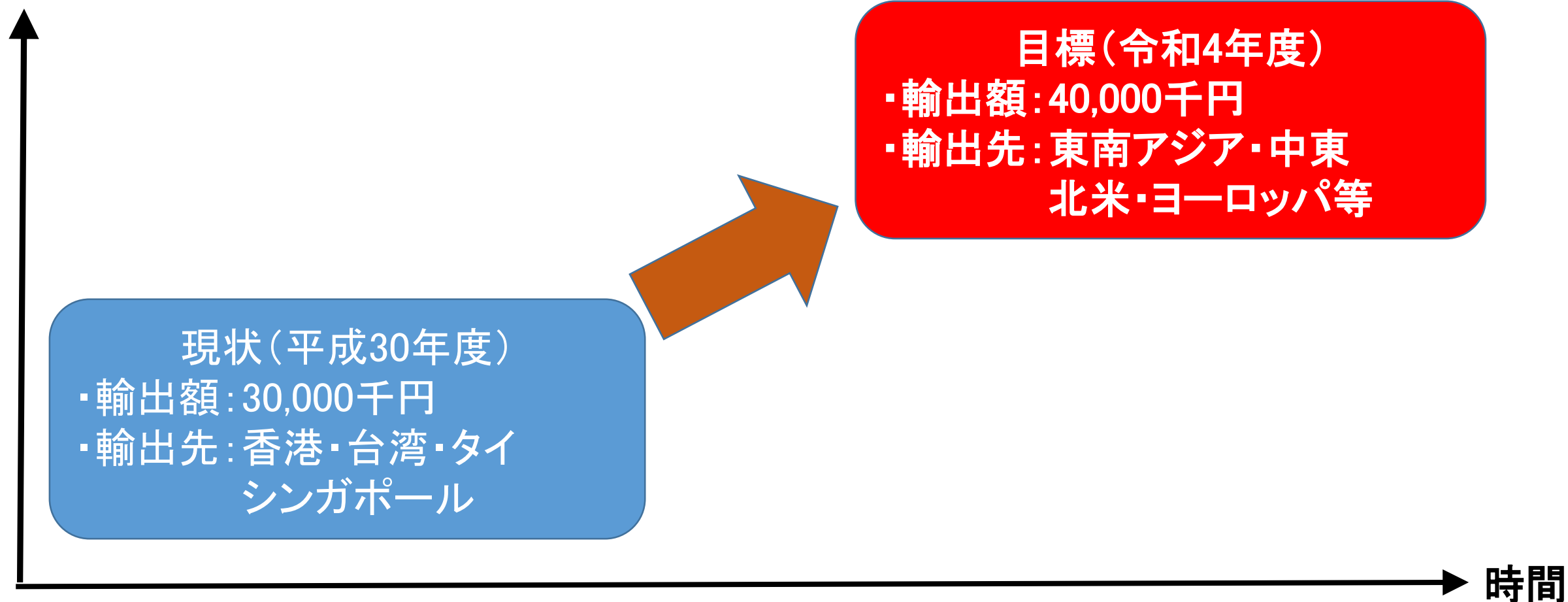
【流通・販売】

- ・新品種の導入
新たな品種の試験栽培を行い、最適な品種を選定
- ・他産地との連携
国内の産地と連携した現地試験を行い、均一な品質を安定的に供給できる体制づくり
- ・GAPへの取組
コンサルティングを受け、社内整備を強化

- ・アジア圏
商談やサンプル出荷などを実施
- ・欧米諸国
甘く、美味しい、日本産かんしょ、そして「Yaki-Imo」を浸透させるためのPRやマーケティングを実施

【輸出目標】

達成したい目標(ゴール)



【GFPグローバル産地計画の実施体制】

弊社が中心となって、海外コーディネーター、商社、研究機関、産地と連携し、主にかんしょの販売状況や輸出先国のニーズ、課題等の情報を基に、栽培の前後に産地や関係機関、団体等と改善に向けた検証を行い、取組内容と実施スケジュールを更新するなど、PDCAサイクルを回しながら推進する。

